

《方与圆的人生经营课》

图书基本信息

书名：《方与圆的人生经营课》

13位ISBN编号：9787515801407

10位ISBN编号：7515801409

出版时间：2012-3

出版社：胡善林 中华工商联合出版社 (2012-03出版)

作者：胡善林

页数：311

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《方与圆的人生经营课》

前言

人活在世上，一生之中无非只有两件事——做人和做事。多少人一辈子都在感叹做人难，人难做；做事难，事难做。那么，怎样才能做人不难、做事不难呢？很久以前，中国古代铜钱的“内方外圆”就被用到为人处世领域，古人谆谆教导我们要“方圆处世”，方为做人之本，圆为处世之道。仔细琢磨，是极有道理的。所谓“方”，意指方方正正，有棱有角。“做人要方”是指做人本分，有自己的主张和原则，不被他人所左右。“诚实正直”、“光明磊落”、“襟怀坦荡”、“质朴守信”、“谦逊勤勉”、“言行一致”、“忠厚善良”、“宽容大度”的方正人品是一个人立世和成功之根本。所谓“圆”，意指圆通灵活，融通老成。“做事要圆”是指与他人相处懂得圆滑和技巧。“圆”乃处世之道，也是指与人相处的灵活性。我们在做事情和与他人相处过程中，要讲究策略、方法、技巧和艺术性。从几何学角度来看，方形有规有矩，棱角分明。“方”容易让人想到的词语是方直、刚正。“方”是做人之本，是做人的正气，是堂堂正正做人的精神脊梁。一圆形是最完美的图形，圆滑无比。“圆”容易让人想到的词语是老练、圆通。“圆”是处世之道，是做事的技巧。在现实生活中，我们常常敬佩那些具有“方”之灵魂的人。如唐朝名臣魏征敢于直言进谏，即使在唐太宗大怒之际，他也敢当庭据理力争，从不退让，宋朝“执法官”包拯，英明刚直，立朝刚毅，执法不避亲党，人唤“包青天”；明朝清官海瑞，为人正直刚毅，直言敢谏，即使职位低下也敢于蔑视权贵。一生为政清廉，洁身自爱，深得民众爱戴，青史万古流芳。他们或是直言不讳，或是敢于犯上，或是铁面无私，或是不徇私情，但是都用方正之气，诠释了“方”的方方正正，受到历代百姓的敬仰。但是，我们又偏爱那些圆融的人，他们成熟、世故、多机变，少与人摩擦。为人处世，我们应当把“方”和“圆”有机地统一起来。在现实生活中，“方”和“圆”也并非是可以截然分开的，通常它们总是交织在一起，方中有圆，圆中有方，难分彼此，二者相辅相成。在如今这个人事纷繁的社会里，该方则方，该圆则圆，方圆结合，方圆有度，才是最好的处世之道。方是刚，圆是柔。方是原则，圆是机变。方是以不变应万变，圆是以万变应不变。方外有圆，圆内有方。能方能圆，亦方亦圆。方圆合一，无往不胜。在人世上，“方”不是呆板，“方”中有“圆”，是以不变应万变；“圆”不是奸猾，“圆”中有“方”，是以万变应不变。“方”是做人的脊梁，“圆”是处世的锦囊。如果只有“方”而无“圆”，那就必然会处处碰壁，只有“圆”而无“方”，成为圆滑的墙头草，也会一事无成。为人做事太方正或太圆滑都寸步难行。只有方圆并用，才能在社会生活中进退自如，营造良好的人脉和生存环境，享受快乐惬意的人生，成就不凡的事业。当然无论是“内方”还是“外圆”都要把握好度，要知道物极必反。“内方”太过，那会导致刻板、迂腐，会伤害到自己和他人，“外圆”太过，那就会导致圆滑、世故，进而使他人心中生疑虑，处处提防。方与圆，不同的几何图形；方与圆，不同的人生态度；方与圆，不同的生存智慧。做人做事无非方圆结合。何时何事可方，何时何事可圆，如何做到智欲圆而行欲方，方圆无碍，有待在本书中求证，到生活中求解。

《方与圆的人生经营课》

内容概要

这是由胡善林编著的人生哲学读本《方与圆的人生经营课》。《方与圆的人生经营课》的内容提要如下：

靠本分做人靠本事吃饭；守住本分才能守住根本；做人做的是人品；没有规矩不成方圆；做事从人脉做起；不是教你诈，是教你看穿人心；跟对人才能做对事；做人是艺术，做事是技术。

《方与圆的人生经营课》

书籍目录

上篇 本分为做人之本 第一章 诚信立身最可靠002 1.信用是通行证 / 002 2.不诚不达，不信不立 / 005 3.守信者多助 / 007 4.信守诺言，不要做力所不及的事情 / 011 5.信用是无形的财富 / 014 6.职场最大的秘密是信用 / 017 7.刀尖上的蜜 / 020 8.信用决定人的成就 / 023 9.交友其实交的是信用 / 026 第二章 做人做的是人品029 1.品格高尚才能走得更远 / 029 2.责任是人无法推卸的天职 / 032 3.现实无法选择，但可以选择乐观 / 035 4.学会自律，掌握自我 / 038 5.谦虚做人 / 042 6.做人一定要自信 / 045 7.自立自强是生存的唯一出路 / 048 8.一两重的真诚，等于一吨重的聪明 / 050 9.你不能掌控世界，但是能掌控好自己 / 053 第三章 容人才能为人所容056 1.心宽路就宽 / 056 2.凡事别跟自己过不去 / 058 3.以怨己之心怨人 / 061 4.心胸越宽广，成就越伟大 / 063 5.容人之量就是容人之过 / 066 6.宽容才能化解怨恨 / 068 7.宽容是幸福之门的钥匙 / 071 第四章 保持低调的做人艺术075 1.有一种智慧叫做“糊涂” / 075 2.做人贵在不显不露 / 078 3.留一条退路给自己 / 080 4.该低头时就低头 / 083 5.别把自己太当回事 / 086 6.想达到最高处要从最低处开始 / 088 7.得意不要忘形 / 091 8.时时收敛自己的锋芒 / 093 9.给别人留余地 / 096 第五章 时时心存感恩099 1.感恩行善是一种境界 / 099 2.感恩的心改变一生 / 102 3.感谢折磨你的人 / 105 4.对手是成就你梦想的另一只手 / 109 5.抛弃你的不是生活，而是你自己 / 111 6.成功都是熬出来的 / 114 7.带着感恩的心情工作 / 117 第六章 做人一定要有底线120 1.守住做人的底线 / 120 2.做人之难，难在私心 / 122 3.狂妄自大要不得 / 125 4.处理事情靠能力，处理情绪靠智慧 / 129 5.知足者常乐 / 132 6.良知是做人的最高准则 / 134 7.做人做到恰如其分 / 137 第七章 适度控制自己的欲望140 1.人心不足蛇吞象 / 140 2.欲望的尽头还是欲望 / 143 3.做人有野心，但不要有贪心 / 146 4.不能主宰欲望，必被欲望主宰 / 149 5.为欲望设定底线 / 153 6.君子爱财，取之有道 / 156 7.贪小便宜吃大亏 / 159 8.坦然面对诱惑 / 161 下篇 圆通为做事之术 第八章 做事从人脉做起166 1.拓展人脉，多结交比自己优秀的人 / 166 2.学会与陌生人打交道 / 169 3.第一印象是在最初4分钟决定的 / 172 4.成功的85%取决于人际关系 / 174 5.寻找生命中的贵人 / 178 6.人脉是通往财富的门票 / 181 7.平时多烧香，难时有人帮 / 183 第九章 成大事者靠人助187 1.借助外力犹如借梯登高 / 187 2.“借”的智慧 / 189 3.巧借外力，助己发展 / 193 4.成就大事要靠贵人相助 / 196 5.他人的头脑加他人的金钱 / 199 6.“名人效应” / 202 7.化乡情为人脉 / 204 第十章 在变通中找到出路208 1.思路决定出路，观念改变命运 / 208 2.见他人所未见 / 211 3.不变不通，变通才能长久 / 214 4.打破常规，不走寻常路 / 218 5.换个角度思考问题 / 221 6.大胆求变，敢为天下先 / 225 7.别让自己困住自己 / 228 第十一章 做事讲究秩序，也要讲究技巧232 1.找对方法做对事 / 232 2.第一次就把事情做对 / 235 3.有条理才会有效率 / 238 4.把什么放在第一位 / 241 5.做别人没有做过的事情 / 244 6.求人办事，先夺其心 / 247 7.与人相处要投其所好 / 251 第十二章 做事用脑更要用心255 1.谋定而后动 / 255 2.做事要用脑 / 257 3.做事不可急功近利 / 260 4.先盘算后动手 / 263 5.事情的成败在于远谋 / 266 6.遇事要用冷静约束自己 / 268 第十三章 做事要有心计272 1.做事要多长点心眼儿 / 272 2.弹琴先调弦，做事先摸底 / 275 3.观风撒网，见机行事 / 278 4.成功者就是率先抓住机会的人 / 281 5.感情投资是花费最少、回报最高的投资 / 284 6.凡事不可太较真 / 287 7.懂变通，莫偏执 / 290 第十四章 把握分寸，进退自如294 1.以退为进的智慧 / 294 2.求人办事要两手硬 / 297 3.当进则进，当退必退 / 300 4.适时的进退最明智 / 303 5.刚柔相济，能方能圆 / 305 6.见好就收，精于进更要巧于退 / 308

章节摘录

2.不诚不达，不信不立 摩根财团是世界上为数不多的巨型公司，有“华尔街金融帝国主宰者”之称。1835年，摩根先生成为伊特纳火灾保险公司的股东。不久，有一家伊特纳火灾保险公司投保的客户遭遇了火灾，如果按照规定完全付清赔偿金，保险公司就会破产。股东们纷纷要求退股。摩根先生则认为自己的信誉比金钱重要，他四处筹款并卖掉了自己的房产，低价收购了所有要求退股的股份。然后他将赔偿金如数返还给了投保的客户。一时间，伊特纳火灾保险公司声名鹊起。几乎已经身无分文的摩根先生成了保险公司的所有人，但保险公司已濒临破产。无奈之中他打出广告：凡是伊特纳火灾保险公司的客户，保险金一律加倍收取。不料客户很快蜂拥而至，摩根的公司从此走出困境，知名度甚至超过了不少大的保险公司。诚信是企业创立之初的奠基石，是企业文化的重要体现，更是企业核心竞争力的重要组成部分。不守诚信，或许可“赢一时之利”，但一定会“失长久之利”。在风险投资界有句名言：“风险投资成功的第一要素是人，第二要素是人，第三要素还是人。”这说明风险投资家非常重视创业者的个人素质。成就摩根家族的并不仅仅是一场火灾，而是比金钱更有价值的信誉。还有什么比让别人都信任你更宝贵的呢？摩根先生之所以让公司走出了困境并从此崛起，正是凭着他的诚信而赢得了客户的信赖才得以实现的。所以说，信赖是做事的最大财富，也是成功的源泉。而取得信赖的前提是自己真诚的付出。大千世界，芸芸众生。世人大都渴望在这个弱肉强食的社会里，功成名就、出人头地。然而，不管人世间的小聪明人如何精于算计，即使一时通过奸诈的手段获得眼前的实际利益，却总是跨不过命运这道门槛。因为最终人算不如天算，贪图小利者毕竟难成大器。上天总是青睐忠厚的人，不论商场还是战场，诚实守信的人比较容易获得成功。慈善忠厚、诚实守信的个性是取得成功的关键。日本山一证券公司的创业者小池国三，就是一位以诚实忠厚起家的企业家。小池13岁时离乡背井，在一家小商店里做店员，同时替一家机器公司做推销员。他在20岁时，自己开了一家小商店，依靠以前的推销经验，他十分顺利地半个月内在与55位顾客签订了合同，并且收取了订金。然而，不久之后，他发现他卖的机器比其他公司出品的同样性能的机器价格稍贵，他想，若是让与自己订约的客户知道了，一定会使他们感到后悔。于是小池带着合约书和订金，用了三天时间，逐户进行说明，请客户废止合同。这种诚实忠厚的做法，使他的客户深受感动，结果，33户之中不但没有一个废约，还加深了他们对小池的信赖和敬佩。诚实具有惊人的魅力，它像磁铁一样具有无形的吸引力。客户们都像小铁片般被小池的诚实吸引，纷纷前来与他订货。诚实忠厚使小池国三财源广进，他一举成为日本企业界的名人。通观古今中外成功人士的创业历程和人生轨迹，可以看到，成功的人都是值得信赖的人，因为人们对他们的信赖是他们用自己的诚信所换来的。在社会生活中，诚信的品格就像一笔丰厚的储蓄，它会源源不断地为人带来“利息”。作为管理者，讲诚信可以产生人格魅力，增强亲和力和感召力；作为经营者，讲诚信可以在商界赢得信赖，降低交易成本；作为普通人，讲诚信会受到他人的尊重和信赖，拥有真诚的朋友。所谓名牌效应，就是诚信的品格在企业和产品中的凝结。人们之所以愿意购买名牌产品，是因为名牌产品不但其使用价值可靠，而且成为一种文化品位的标志。当今，一些国际知名企业已从追求商品信誉转变为追求企业信誉，使得公众从对某一商品的信赖上升到对生产者和经营者的信赖，凡某生产者和经营者的商品具有吸引力，就可信任。可见诚信之重要。反过来，失信则会增大交际成本，会使许多简单的事情变得复杂艰难甚至不可能。为事不以诚，必事败；待人不以诚，则丧其德而增人怨。“不诚不达，不信不立”，这是亘古不变的人生哲理。从某种意义上说，一个人若失去财产，他只失去了一点。但若失去了诚信，就把一切都失去了。所以，但凡有理想有远见之人，都把诚信作为其立身行事的基点和最基本的道德要求。总之，古往今来的历史和现实都证明了一个颠扑不破的真理：“唯有诚信才能立足于社会，唯有诚信才有机会获得成功和财富。”凡能成就大业者，多以信义布天下。 P5-7

《方与圆的人生经营课》

编辑推荐

方乃做人之本，圆是处世之道。不会做事，做人无从谈起；不会做人，做事南辕北辙。只有在做事中才能体会做人的道理。同样，只有在做人中才能体会做事的意义。真正的成功者无不深谙既会做事、又会做人的奥妙真谛，所以才能达到无往而不胜的高超境界。胡善林编著的这本《方与圆的人生经营课》是一把开启事业与人生成功的钥匙，不仅带给读者解读人心的意外惊喜，而且带给读者说话办事的实用策略和为人处世的深刻道理。

《方与圆的人生经营课》

精彩短评

1、没看，纸质还可以，就是作者没听过

《方与圆的人生经营课》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com